



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jani Hartvik

Varuinköp och varuimport till Finland

Företagsekonomi och turism
2015

FÖRORD

Detta lärdomsprov gjordes vid Vasa yrkeshögskola, arbetet påbörjades i slutet av 2014 och slutfördes våren 2015. Lärdomsprovet är gjort inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi och med inriktningen internationell handel.

Som handledare har jag haft Helena Blomquist som jag vill tacka för all hjälp. Hon har alltid kommit med bra feedback och hjälp både under arbetets gång och under hela skoltiden. Jag vill även tacka de tre personer och företag som ställde upp för min intervju.

VASA YRKESHÖGSKOLA
Utbildningsprogrammet för företagsekonomi
Inriktningsalternativet för internationell handel

ABSTRAKT

| | |
|----------------------|---------------------------------------|
| Författare | Jani Hartvik |
| Lärdomsprovets titel | Varuinköp och varuimport till Finland |
| År | 2015 |
| Språk | Svenska |
| Sidantal | 55 |
| Handledare | Helena Blomquist |

Syftet med detta lärdomsprov är att få en inblick i det arbete företaget genomgår för att få ett fungerande importsamarbete. Lärdomsprovet skall utreda vilka problem och förhinder som kan uppstå vid import, samt vad som är viktigt att veta inom detta område.

Arbetets teoretiska del behandlar främst teorier om import och varuinköp. Den empiriska delen kommer att omfatta intervjuer som har gjorts med personer som dagligen arbetar med inköp och import från andra länder.

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
The study programme for International business

ABSTRACT

| | |
|--------------------|-------------------|
| Author | Jani Hartvik |
| Title | Import to Finland |
| Year | 2015 |
| Language | Swedish |
| Pages | 55 |
| Name of Supervisor | Helena Blomquist |

The aim of this thesis is to get a better view of the company's work to achieve and to become a successful import company. This thesis will analyse the problems and obstacles that can occur when importing, and what is important to know in this area.

The theoretical framework primarily focuses on theories of imports. The empirical part will include interviews made with people who work daily with purchase and import from other countries.

| | |
|----------|--------|
| Keywords | Import |
|----------|--------|

INNEHÅLL

FÖRORD

ABSTRAKT

ABSTRACT

| | | |
|-----|---|----|
| 1 | INLEDNING | 7 |
| 1.1 | Problemområden | 8 |
| 1.2 | Syfte | 8 |
| 1.3 | Avgränsningar | 8 |
| 1.4 | Informationsskaffning | 8 |
| 1.5 | Arbetsätt | 8 |
| 2 | HANDEL I VÄRLDEN | 9 |
| 2.1 | Import från icke EU-land | 10 |
| 2.2 | Varuinköp från ett EU-land | 11 |
| 3 | HANDELSHINDER | 13 |
| 3.1 | Tariffära handelshinder | 14 |
| 3.2 | Icke-tariffära handelshinder | 16 |
| 4 | VAL AV TRANSPORTSÄTT | 18 |
| 4.1 | Olika transportsätt | 20 |
| 4.2 | Ansvar för importgods | 23 |
| 4.3 | Försäkring | 24 |
| 4.4 | Förpackning | 24 |
| 4.5 | Incoterms | 25 |
| 5 | RISKER VID INTERNATIONELLA AFFÄRER | 28 |
| 5.1 | Politiska risker | 29 |
| 5.2 | Valutarisker | 30 |
| 5.3 | Betalningsrisker och betalningsformer | 31 |
| 5.4 | Tekniska risker | 32 |
| 6 | HANDELSAVTAL | 33 |
| 6.1 | Att skriva avtal | 34 |
| 6.2 | Upphovsrätt | 35 |
| 6.3 | Patent och varumärkesskydd | 35 |
| 7 | ELEKTRONISK HANDEL | 37 |

| | | |
|-----|---|----|
| 7.1 | Vad är elektronisk handel | 38 |
| 7.2 | Fördelar | 41 |
| 7.3 | Finländare och elektronisk handel | 42 |
| 8 | INTERVJU | 44 |
| 8.1 | Intervju av företag 1 | 45 |
| 8.2 | Intervju av företag 2 | 47 |
| 8.3 | Intervju av företag 3 | 49 |
| 8.4 | Sammanfattning av den empiriska delen | 51 |
| 9 | SLUTORD | 52 |
| | KÄLLOR | 53 |
| | BILAGOR | |

BILDFÖRTECKNING

Bild 1. Lista över EU-länder

Bild 2. EU:s största handelspartner: Varor

Bild 3. EU:s största handelspartner: Tjänster

Bild 4. Fraktbåt

Bild 5. Tåg som används vid frakt

Bild 6. Incoterms

Bild 7. Finnveras landsklassificering

Bild 8. CE-märke

Bild 9. Varumärkesskydd

Bild 10. Varumärkesskydd

Bild 11. Konsumenter i Norden som e-handlar

Bild 12. Andel som e-handlar varje månad

Bild 13. Antal konsumenter i Norden som e-handlade i genomsnitt

Bild 14. Främsta fördelarna med e-handel

Bild 15. Så ofta e-handlar finländarna

Bild 16. Länder finländare helst e-handlar från

Bild 17. Leech Eyewear

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

Bilaga 1. Intervjufrågor

1 INLEDNING

Ämnet varuinköp och varuimport till Finland valde jag för att jag själv har arbetat inom ett importföretag i fyra år, och mitt intresse har blivit stort för hur man går till väga för att skapa kontakter, importera och identifiera vilka problemområden det finns man bör veta om. Med detta arbete kommer jag att få en inblick i hur företagen går till väga och vilka problem man stöter på under arbetet. Arbetet är passande för min inriktning och jag kommer att ha en stor nytta av det jag lär mig under arbetets gång i framtiden, vilket motiverar mig. Arbetet kommer att lära mig mycket om vad en importör bör vara medveten om.

I detta arbete skall jag klargöra viktiga teorier om varuinköp och import, hur viktig import är för företag samt hålla intervjuer med personer som jobbar dagligen inom detta område.

1.1 Problemområden

I detta arbete studerar jag hur varuimporten till Finland går till, vilka problem man kan stöta på under arbetets gång och vad man bör ta i beaktande, samt varuinköpen. I arbetet tas upp allt från grundläggande problem som hur och vem man väljer att köpa produkter från, hur både företaget och kunden har nytta av det man importerar. I arbetet tas upp hur man går till väga vid val av leverantör, transport och varumottagning. I arbetet utreds även tullar, moms, olika transportmetoder, risker, handelsavtal och rättigheter och elektronisk handel.

1.2 Syfte

Mitt syfte är att klargöra och fördjupa mig i importens risker och problemfaktorer, samt redogöra hur man gör för att förhindra dessa. När detta arbete är klart skall man kunna se tydligt vilka risker vid import man bör undvika, samt vilka de bästa sätten att importera är. Efter arbetet vill jag även personligen ha en bra koll på importens riskzoner för att ha nytta av det i arbetslivet.

1.3 Avgränsningar

I arbetet tas endast upp varuimport och importen till Finland, jag har valt att inte ta med export. Detta för att kunna fokusera allt på importen och varuinköpen.

1.4 Informationsskaffning

Informationen kommer att skaffas från böcker om import som lånats och studerats från skolans bibliotek. Information skall även fås genom intervjuer med personer som dagligen arbetar med att importera varor eller jobbar inom ett importföretag.

1.5 Arbetssätt

Teoridelen kommer att skrivas först för att få en inblick och för att fördjupa sig i alla teorier och få information om allt jag skall skriva om inom import. Den empiriska delen med intervjuerna tas efter att jag fått allt teori skrivet för att kunna förbereda mina frågor på bästa möjliga sätt. Personerna som skall vara med i intervjuerna är bekanta som jag jobbat med eller som hör till familjen.

2 HANDEL I VÄRLDEN

Arkeologiska fynd visar att redan för 10000 år sedan bedrevs handel, byte av varor samt import i världen.

Handel uppstår när två eller flera parter har nytta av att byta produkter eller tjänster med varandra, för att få någonting man inte själv kan producera eller som man har nytta av, personligen eller till ett företag som har nytta av produkten eller tjänsten.

Handel i dagens läge är lätt, genom internet eller telefon kan man lätt, snabbt och säkert beställa en vara eller tjänst, den personliga kontakten försvinner allt mer och ersätts av internet och telefon, detta kallas globalisering. Globalisering av handel leder till att handeln ser likadan ut i hela världen och gör att alla länder blir mer och mer beroende av varandras ekonomi.

Världshandeln påverkas av många faktorer varav en är BNP, bruttonationalprodukt som är det totala värdet på produkter eller tjänster som produceras i ett land under ett helt år. Ett positivt BNP leder till bättre och snabbare försäljning medan ett negativt BNP försämrar handeln.

Ländernas klassning påverkar handeln stort, om ett land klasseras som I-land betyder det att landet har en stark ekonomi och ett U-land har en svag ekonomi, dessa faktorer påverkar riskerna med handel. Kostnaden av arbetskraft varierar stort mellan dessa länder och påverkar handeln och produktionen till stor grad. (Holmvall & Åkesson 2004)

2.1 Import från icke EU-land

Att importera betyder att företag tar in varor till EU-land som Finland, från ett land utanför EU, som även kallas ett tredje land. Varor som tas in till Finland måste tullklareras innan dom fås ta i bruk eller säljas vidare. För varor som importeras bör det betalas tullavgifter, detta kallas även förtullning. Vid förtullning bör man betala avgifter för tull, moms samt eventuella andra skatter. Även en privatperson måste betala dessa avgifter.

Finland hör till EU vilket innebär att det inte finns tullar mellan medlemsländerna, detta kallas tullunion. Medlemmarna i EU skapar en tullmur mot icke EU medlemmar.

EU:s bestämmelser för inre marknad medför att det är i princip fri rörlighet för varor mellan de olika länderna inom EU, så länge varan är en unionsvara. En unionsvara är en vara som blivit förtullad inom EU, eller som har tillverkats inom EU av förtullat material eller av material som tillverkats inom EU.

Varje EU land har rätt att stoppa varor som importerats om dessa kan vara hot mot miljö, hälsa och säkerhet som t.ex. narkotika, läkemedel eller vapen. (Holmvall & Åkesson 2004; europa.eu 2015)

Lista över alla EU-länder

Belgien, Bulgarien, Cypern, Danmark, Estland, Finland, Frankrike, Grekland, Kroatien, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Nederländerna, Polen, Portugal, Rumänien, Slovakien, Slovenien, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tjeckien, Tyskland, Ungern, och Österrike.

Bild 1. Lista över EU-länder (www.tullverket.se)

2.2 Varuinköp från ett EU-land

Inköp från ett EU-land är nästan alltid lätt och problemfritt, största problemen inom den inre handeln är att hitta den rätta produkten för företaget eller privatpersonen, att hitta transportsätt åt produkten samt att hitta rätt lösningar med avtalen som skall göras vid en affär.

För en privatperson är importen inom EU tullfritt, om inte importören är skyldig att betala mervärdesskatt, eller har köpt produkten med mervärdesskatten inräknad i priset. Om personen inte betalar mervärdesskatt eller om inte inköpet måste anmälas till tullverket så är produkten även tullfri. Undantag finns som t.ex. vissa nya transportmedel.

För ett företag som driver varuinköp inom EU måste produkterna tullas och skattas om företaget är skyldigt att betala mervärdesskatt och produkten kommer till förbrukning eller vidareförsäljning. Företagen måste betala mervärdesskatt till Finlands stat, som deklarerar i skattedeklareringen. Inköpen måste inte anmälas till tullen. Det finns undantag även för företagens inköp, som alkoholhaltiga drycker, tobaksprodukter samt flytande bränsle, dessa måste alla anmälas till tullverket.

Varuhandel som utförs av en privatperson inom EU baseras alltid på varans ursprungsland, varorna beskattas oftast i försäljarens land, fastän köparen skulle befinna sig i ett annat land. En privatperson vars hemort ligger utanför EU har i vissa fall rätt till skattefria produkter. (Holmvall & Åkesson 2004; Bergström 1996; INTRA nr. 37; europa.eu)

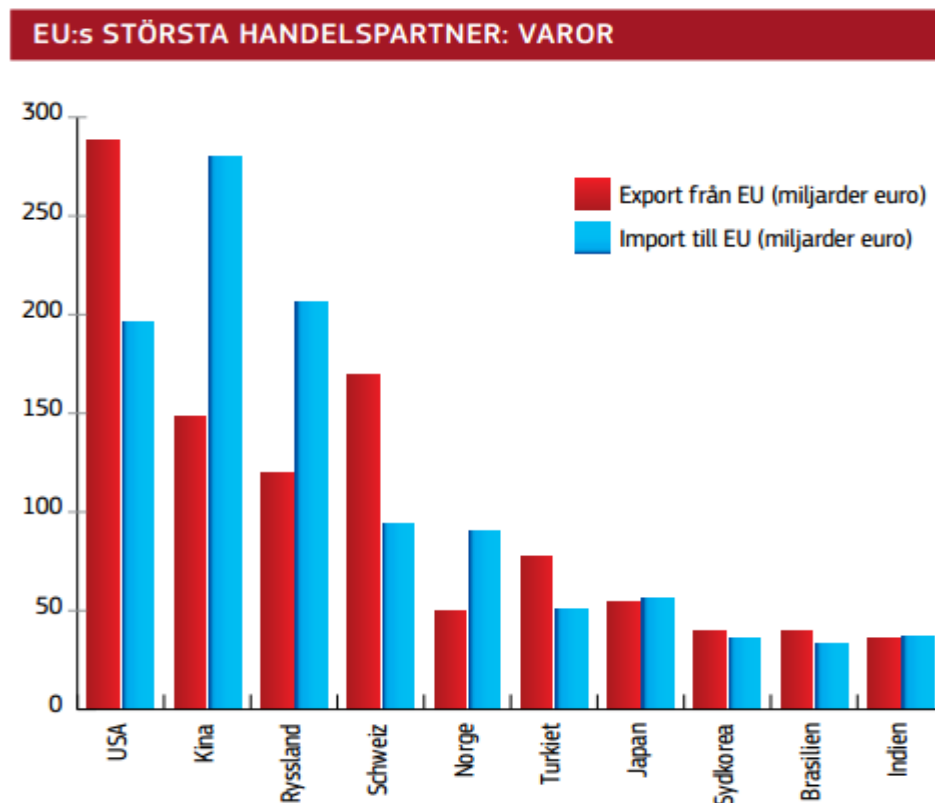


Bild 2. EU:s största handelspartner: Varor (europa.eu 2013)

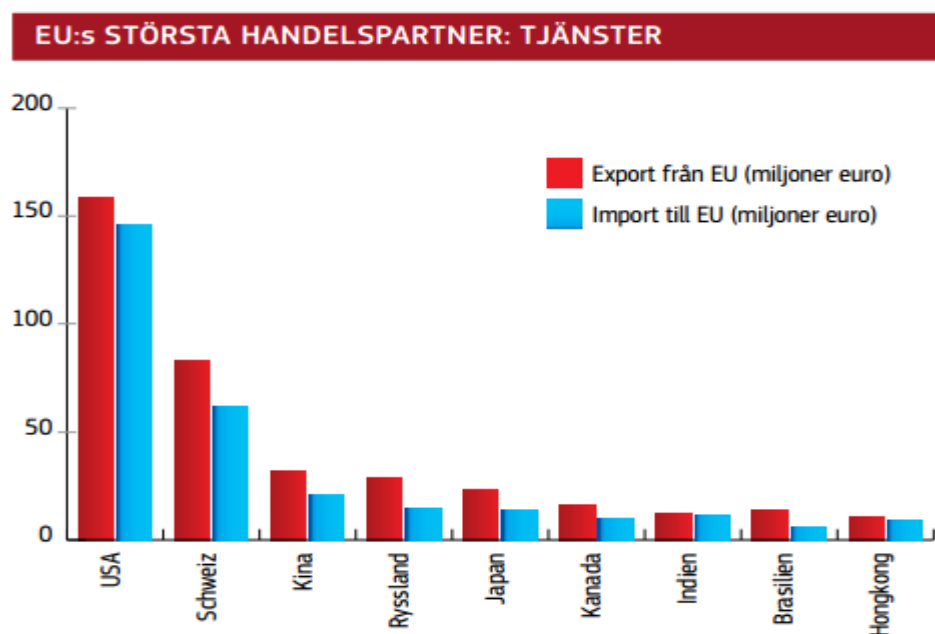


Bild 3. EU:s största handelspartner: Tjänster (europa.eu 2013)

3 HANDELSHINDER

Importen av varor får inte gå till hur som helst eller vad som helst, det finns många tydliga restriktioner på vad man får importera, som t.ex. hur en bil som tas in till landet skall vara utrustad, eller till och med vilka djur man får ta in till landet. Dessa regler och restriktioner är till för att skydda landet, befolkningen, företagen och arbetstillfällena inom ett land.

Finland och alla andra länder har alltid haft många olika metoder som skyddar landets produktion av varor mot varor som kommer från andra länder inom EU eller som importeras. Detta till exempel för att man vill säkerställa att man är självförsörjande under krigstid eller helt enkelt för att man vill skydda den inhemska arbetskraften och minimera riskerna för arbetslöshet. Restriktioner läggs även upp om landet vill skydda sin befolkning mot farliga ämnen i olika råvaror, alkohol eller till och med droger, restriktionerna finns till även för att skydda mot produkter som inte uppfyller säkerhetskrav, exempel på detta kan vara leksaker för barn eller elektronik som kan vara farlig för användaren.

Handelshinder delas oftast in i tariffära och icke-tariffära handelshinder. Det vanligaste hinder man stöter på är tull, där det läggs fram tydligt krav för produkter som skall få importeras. Icke-tariffära handelshinder är mycket svårare att tyda och se som hinder, exempel på detta kan vara monopol.

I modern tid vill man att handeln skall gå mot allt större öppenhet. Länder världen över vill att tullmurarna skall minska, och det har dom även gjort. Tullarna är idag låga i industriländer, men undantag finns. Det kan förekomma handelshinder i många andra former, som t.ex. vill EU skydda jordbruket samt vinodlingar. (Holm-vall & Åkesson 2004; Bergström 1996; FINTRA nr. 37; Tullverket.se 2015; Tulli.fi 2015)

3.1 Tariffära handelshinder

Tariffära handelshinder kan definieras som avgifter som ett lands myndigheter kräver att en importör betalar för att få in varorna i landet, exempelvis skatter, avgifter samt det största, tullar. Dessa bildar tariffära handelshinder. Dessa skall alla betalas och gås igenom för att få in en vara i landet. Detta påverkar den importerade varan på det sättet att den blir dyrare att importera, och importören påverkas negativt av detta genom försämrad lönsamhet.

Det absolut vanligaste handelshindret är tullen. Nästan allt som skall importeras in i landet skall förtullas, dvs. att det kommer avgifter på alla varor som förs in från ett annat land. Inom nästan alla handelsområden används tullar, men inom jordbruket används förtullning mer än inom något annat område, detta för att kunna styra importpriserna så att de hålls på en jämn och stadig nivå. Detta för att skydda och motverka att produkter säljs under det egentliga marknadsvärdet, för att säkerställa en jämn och kontinuerlig vinst. När man förtullar en produkt så uppkommer det ett belopp som skall betalas och beräknas av importören, detta kallas tullvärde. Priset sätts genom dessa kriterier:

- Priset som betalas för varan.
- Frakt för att få in varan, lastning, emballering samt hantering
- Kostnader för försäkringar
- Kostnader för eventuell provision, arvode, royalty samt licenser som kan uppstå vid köpet.

Vid en importaffär skall tullen betalas utgående från värdet från landet därifrån produkten exporteras. Man bör ta i akt vid en importaffär att det kan vara helt andra regler i olika länder. Som exempel inom EU räknas kostnaderna med värdet på produkten plus transport, försäkringar samt förpackning, men i Amerika räknar man enbart med värdet på produkten.

Handelsstatistik redovisas och kontrolleras genom att registrera alla produkter som tullas, för att få fram hur mycket moms som skall betalas för varorna. Även tullfria

varor skall redovisas. Tullen kräver att företagen som importerar varor tydligt redovisar vad företagen har räknat ut för förtullningsvärde, detta för att företagen gör på egen hand beräkningarna om vad produkterna har för tullvärde.

Tullsats är en summa som är bestämd över hur mycket man skall betala i tull, denna anges oftast i procent och tullsatsen baseras på tullvärdet av produkten. EU bestämmer tullsatsen genom förhandlingar med WTO, World Trade Organization. Det enklaste sättet att få fram vilken tullsatsen är för en produkt är att fråga direkt i tullen, även om det finns ett söksystem som heter TARIC, men denna sökmotor kan vara invecklad och det är svårt att hitta den rätta tullsatsen genom den.

Tullsatsen styrs enligt inom vilket användningsområde produkten skall användas. Som exempel kan man ta en maskin som skall importeras till ett annat land och användas där kan ibland vara tullfri, medan en likadan maskin som skall användas inom annat område inte alltid är tullfri. Även om en produkt importeras färdigmonterad kan den få en lägre tullkostnad.

Mervärdesskatt eller moms (avonlisävero, ALV på finska) betalar alla när man köper en produkt eller tjänst, momsen är nästan alltid redan beräknad i priset som privatperson medan företag skall redovisa och betala moms till staten. Momsen som är oftast inräknad i priset är 24, 14 eller 10 procent. Ett företag som driver en verksamhet bör registrera sig för att betala moms, om inte omsättningen ligger under 8500€ i året. Momsen beräknas genom att man lägger på moms på den summan som varan är köpt för.

Inom EU har man förhandlat med medlemsländerna samt med ett par utomstående länder om tullfrihet, detta innebär att länderna som är med i detta avtal behandlas annorlunda vid förtullning, det är mycket förmånligare för dessa länder att tulla sina varor. Detta avtal finns till för att hjälpa och stärka ekonomi i länderna. EU har förmåner med andra frihandelsområden som ESS och EFTA. ESS är europeiska ekonomiska samarbetsområdet, som Island, Liechtenstein och Norge är med i. EFTA är europeiska frihandelssammanslutningen, där Island, Liechtenstein, Norge och Schweiz är medlemmar. Tullfrihet finns även med enstaka länder som Sydafrika, Mexiko och Israel.

Till de tariffära handelshindren hör även skatter och avgifter. Av punktskatter är skatter den vanligaste, detta är en skatt som används för att ta ut skatt på en specifik vara, som t.ex. alkohol och tobak. Avgifter finns till för att begränsa utnyttjande av en tjänst eller att begränsa användandet av en vara, t.ex. miljöavgifter. (Holmwall & Åkesson 2004; Bergström 1996; FINTRA nr. 37; Tullverket.se 2015; Tulli.fi 2015)

3.2 Icke-tariffära handelshinder

Icke-tariffära handelshinder kan vara monopol, tekniska regler, standardisering, importkvoter, licenser, tillstånd eller restriktioner som kan ha en bidragande faktor för handeln. Denna form av handelshinder är den form som har ökat och som ökar mest för tillfället.

Monopol är när företag går samman för att styra marknaden i ett område, eller att tillåta endast en aktör styra och ställa på marknaden, detta är olagligt och straffas hårt. Detta är ett handelshinder för att den blockerar ut nya verksamheter och ingen annan får möjlighet att ta en del av marknaden. Monopol kan uppstå när företag slås ihop, som arbetar inom samma bransch. Oligopol är en fåtalsmarknad som även kan skapa handelshinder. Exempel på monopol i Finland var när Lemminkäinen hade monopol på vägarbete.

Tekniska regler och standardisering kan skapa handelshinder, som bestämmelser om hur en produkt får se ut, hur den tillverkas, med vilka material den tillverkas eller till och med hur en frukt skall se ut. Detta skapar problem för länder som inte har samma regler och driver import eller export. Detta kan även missbrukas och användas som handelshindrande.

Importkvoter är en begränsning i mängden av varor som får importeras till ett land inom en specifik bransch eller en begränsning hur mycket man får importera från ett specifikt land. Företag ansöker om att få en kvot som dom får importera, och som inte kan överskridas. Dessa kvoter är vanliga inom t.ex. jordbrukssektorn. Importkvoter kan även uppstå tillfälligt för att skydda industrin inom ett land.

Licenser, tillstånd och restriktioner skapar även handelshinder, det kan uppkomma att vissa varor kräver speciella tillstånd och licenser som kan skapa problem när

man skall handla med andra länder. Det kan beröra allt från fiskeprodukter till järnprodukter, även vissa varor från Kina. FN kan även rikta restriktioner mot ett specifikt land.

Det finns många specialregler och hinder inom icke-tariffära handelshinder, som att i vissa länder kan import av träråvaror vara tillåtet för papperstillverkning, men genom att förhindra spridningen av skadeinsekter och djur behandlas trädet med kemiska ämnen och gör så att importen kan stoppas. I många länder kan man även stöta på problem genom att inte varor får importeras för att länderna stödjer den lokala tillverkningen av produkterna. Kulturella skillnader kan även vara bidragande faktorer för handelshinder, även språkskillnaderna kan störa importen av varor och produkter. (Holmvall & Åkesson 2004; Bergström 1996; FINTRA nr. 37; Tullverket.se 2015; Tulli.fi 2015)

4 VAL AV TRANSPORTSÄTT

Att välja transportsätt är viktigt för företaget, inte bara ekonomiskt men även för att få fram varor i tid och på bästa möjliga sätt. Kostnaderna för transport utgör en stor del av ett företags utgifter och kostnader, och bör därför planeras noggrant för att minska onödiga utgifter. Utgifterna för transport kan variera kraftigt beroende på vilken sorts produkt som transporteras. Att välja transportsätt baserar sig på faktorer som pris och vad som är praktiskt möjligt. Valet av transportsätt bestäms också till stor del av vad man skickar eller tar emot för produkter till företaget.

Valet av transportsätt speglas stort på vad man importerar, som exempel kan man ta trävirke från Amerika, vid transport av detta är det bäst att använda sig av transport med fraktfartyg. Men vid andra produkter som kräver en snabbare leverans kan flyg vara det rätta valet, som t.ex. import av fisk som kräver att den hålls kall och kan levereras snabbt. Vid import kan man även använda sig av kurirföretag, som sköter importen för andra. Ett kurirföretag har ofta moms och andra tullavgifter i sitt pris, för att kunna hålla sig konkurrenskraftiga.

Valet av transportsätt speglar sig mycket på den geografiska positionen av produkten och importören. Inom EU transporteras ofta varorna med lastbil i containers, detta är det billigaste och smidigaste alternativet. En container är oftast 20 eller 40 fot lång och rymmer t.ex. 1500 motorcykeldäck. När sträckorna blir längre kan tåg vara det bästa alternativet. Vid långa transportsträckor kan även kombinerad transport vara vanlig, det kan börja på ett flyg och avslutas med bil.

Vid val av transportsätt är det viktigt att man tar i akt alla olika typer av leveranssätt, det är inte alltid självklart att båtfrakt är billigare i slutändan än vad flygfrakt skulle vara. Man bör även ta i beaktande transporttiden av varorna ett företag importerar, med båt kan frakten ta allt från tio dagar till fem veckor, därför måste företagen planera grundligt vilket sätt att importera är bäst och vilket sätt som har en positiv påverkan på företagets ekonomi.

För företag kan det bli billigare att hyra eller köpa en hel container istället för att varorna kommer med container som skall lastas ur och packas om flera gånger under resans lopp, detta för att det uppkommer lastningsavgifter som kan undvikas. (Holmvall & Åkesson 2004; Jimenez 2012; Rosell 2010)

4.1 Olika transportsätt

Att använda sig av båt som transportmedel för stora volymer varor och om varorna är tunga kan båten klassas som ett billigt transportmedel. Om varorna skickas med båt finns det många faktorer som påverkar på hur snabbt och hur billigt varorna kommer att anlända, det kan variera mycket beroende på varifrån i världen produkterna skickas och hur många gånger produkterna måste lastas och packas om för att inte skadas på vägen. Som exempel om ett företag importerar elektronik från Kina, så måste man ta i akt att vädret är mycket varierande och kan i värsta fall förstöra varorna om dom inte packas om och skyddas från fukt, värme eller kyla. Produkter kan även skadas vid lastning och avlossning om inte produkterna hanteras på rätt sätt. Att använda båt som transportsätt kan skapa problem för kunden, leveranstiderna är ofta långa och kunden kanske inte har tid att vänta och väljer ett annat företag att köpa från, detta påverkar negativt på både resultat och kundkretsen kan bli mindre.

Vid båttransport bör man ta i beaktande att det kan förekomma extra kostnader vid transport av varorna till hamnen, hamnavgifter vid både avgångshamn och väl när produkten är i hemhamnen, samt själva transporten och eventuella byten av transport båtar.



Bild 4. Fraktbåt

Flygfrakt är en lämplig lösning om godset inte har stor volym eller inte väger för mycket. Vid flygfrakt är det även lättare att paketera produkterna eftersom de utsätts för samma slitage eller väder som produkterna kan göra vid båttransport. Flygfrakten är mycket snabbare och effektivare för både kund och inköpare, detta för att produkterna anländer vanligtvis inom 3 till 5 dagar och inköparen eller importören slipper direkt åt produkten för att utnyttja den eller sälja vidare till kunden. Med snabba leveranser ökar importörens vinst när produkten snabbt slipper att säljas vidare. Vid flygtransport får dock inte farliga ämnen skickas, i farligt gods finns t.ex. kemikalier och brandfarliga produkter.

Tågtransport används vid transport av stora, tunga varor eller varor som annars är svåra att transportera med bil. Tågtransport är lämpligast för transport vid långa sträckor som genom Ryssland till Finland. Vanligtvis kan det vara bilar, timmer och stora maskiner som skickas med tåg. Fördelarna med tågtransport är att det är ett pålitligt och relativt billigt sätt. Vid tågtransport måste man oftast arrangera vidaretransport från tågets ankomstplats för att företag sällan har sina egna tågspår. När en produkt anländer med tåg från ett land där rälsen har andra mått än i Finland kan tågagnarna t.ex. fraktas över med färja, när vagnarna anländer till Finland så ställs bredden på vagnarna om för att passa det finländska tågspårssystemet. Produkterna behöver aldrig lastas om och därför är det ett pålitligt sätt att få in produkterna på.



Bild 5. Tåg som används vid frakt

Post- och kurirföretag kan vara ett alternativ om varorna är mindre. Postpaket är ett bra alternativ om man tar emot enskilda varor, posten är ett ekonomiskt och lätt sätt för företag att både skicka och ta in varor på. Ett kurirföretag är ett företag som erbjuder snabba leveranser av varor som beställs, företagen hämtar godset från en tillverkare och skickar det sedan vidare till kunden, transporten sköts oftast med flyg och bil. Kurirföretag kan räkna förtullningen med i priset så att kunden får sin produkt snabbare, t.ex. ett paket från Kanada kan komma fram till Finland inom 48 timmar. Att beställa från kurirföretag kan vara ett bra val om man snabbt behöver en reservdel till en maskin som stoppar en produktion i ett företag, via kurir går detta snabbt.

Vid blandad frakt kan sättet produkterna transporteras ändras vid resans gång, oftast sett vid tåg och båttransport av t.ex. en container. Containern kommer till en hamn eller tågstation var den senare lastas på en lastbil och körs till slutdestinationen. Vid denna typ av transport är speditören ansvarig för frakten och speditören hyr plats i en container eller äger containern som produkterna fraktas i. Att frakta i containers är lätt för att produkterna packas in vid leverantören och plockas upp vid slutdestinationen.

Digital transport är även en del av de olika transportsätten, oftast tänker man att transport innebär att man fraktar en fysisk produkt som är stor och måste förmedlas med olika mellanhänder. Digital transport är överföring av en fil, textdokument, musik, bilder, ritningar eller programvaror. Detta kallas digital transport för att man kopierar en original fil till ett nytt ställe. Vid denna transport skapas det inga leveranskostnader men man måste alltid betala moms för alla produkter. (Holmvall & Åkesson 2004; Jimenez 2012; Rosell 2010)

4.2 Ansvar för importgods

När ett handelsavtal görs upp mellan kund och tillverkare bestäms det vilken part som är ansvarig för leveransen och riskerna som uppstår vid leverans. Om leveransen sköts av tillverkaren är inte mottagaren skyldig att betala fullt pris om varorna har blivit skadade under frakten, men om importören bär ansvaret för frakten av produkterna bör företaget betala fullt pris även om produkterna är skadade. Om produkterna som fraktas blir skadade under frakten är det fraktföretaget som i första hand är ansvarig för skadorna.

Vid frakt på landsväg är inte chauffören ansvarig för skador som uppkommer av avsändarens eller mottagarens fel eller av orsaker som inte chauffören kan motverka. Leverantören är inte heller ansvarig för skador på produkter om det beror på avsändaren eller mottagarens lastning eller avlastning, vid fel packning så att varorna blivit skadade, om produkten har förstörts på grund av sin konstruktion eller om chauffören har fått felaktig information om produkten. Reklamation av produkter som skadats vid transport är godkänt om; produkten är synligt skadad vid ankomst eller om fel vid produkter hittas inom sju dagar. Vid reklamation av produkter som skadats redan vid ankomst märks detta i fraktbrevet, dolda fel som hittas inom sju dagar reklameras på papper.

Vid sjötransport gäller samma regler som vid landsvägstransport, men med några tillägg. Navigeringsfel som leder till att fraktfartyget kör på grund, krock eller annan sjöolycka som leder till att fraktgodset blir skadat är fraktföretagen inte skyldiga att betala för. Ett fraktfartyg får även dumpa sin last över bord för att rädda båten och besättningen i krissituationer, då delas kostnaderna för varorna jämt med

fraktföretaget och med de som hyrt fraktplats. (Holmvall & Åkesson 2004; Jimenez 2012; Rosell 2010; Finlex.fi 2015)

4.3 Försäkring

Försäkringar för import finns till för att skydda varorna mot skador som inte man kan förutspå. Varutransportförsäkring är en försäkring som skyddar varorna mot skador som kan uppstå vid frakt eller vid fraktens olika skeden och mellanförvaring. Försäkringen är bunden till varan, skador som kan uppstå om varan har blivit skadad som t.ex. ekonomiska problem eller produktionsstopp på grund av den skadade produkten hör inte till försäkringen och därmed är inte någon skyldig att betala för denna typ av problem.

Det finns olika typer av försäkring man som importör kan välja: heltäckande, grundläggande och anpassad försäkring på varorna. Den heltäckande försäkringen skyddar varorna för skador som uppstår om varorna har blivit skadade under transport eller om varorna har gått sönder eller blivit stulna. Grundförsäkringen täcker endast om frakten blivit skadat under en olycka. Vid den anpassade försäkringen bestämmer importören själv vad produkterna skall vara skyddade för. (Holmvall & Åkesson 2004; Jimenez 2012; Rosell 2010; Finlex.fi 2015)

4.4 Förpackning

Förpackningen av en produkt görs för att skydda produkten från att bli skadad under fraktens gång, den skall skydda produkterna mot väder, påfrestningar vid frakt samt stöld. Inom EU:s inre marknad måste förpackningen av produkter ske enligt förpackningsdirektiv. Förpackningarna skall vara minimerade i både volym och vikt, de skall inte innehålla miljöfarliga ämnen, får endast innehålla små mängder tungmetaller som bly och kvicksilver samt att materialet som används för förpackning skall vara återvinningsbart.

Emballaget har även flera uppgifter vid förpackningen av en vara, den skall minska, minimera och skydda produkterna från slitage och stöld. Vid valet av emballage kan det variera stort med vilket fraktsätt produkterna skickas i, vid t.ex. båtfrakt där priset bestäms med volymen förpackas varorna så litet som möjligt. Förpackningen

måste ske på det viset att det klarar av att bli omlastat utan att godset blir skadat, därför är lådor med ömtåligt material märkt med texter som ”this side up” och ”fragile”.

I länder som t.ex. Australien och Kina kontrolleras produkter noggrant för insekter och andra skadedjur, om sådant hittas kommer produkterna förstöras på leverantörens bekostnad. Förpackning av farliga gods är mycket viktigt att de är förpackade med stor omsorg och att förpackningsmaterialet är godkänt. (Holmvall & Åkesson 2004; Jimenez 2012; Rosell 2010)

4.5 Incoterms

ICC (International Chamber of Commerce) har satt upp ett hjälpmedel för företagen som sätter upp regler angående transport, detta kallas Incoterms. Incoterms omfattar regler om vem som skall vara ansvariga för att betala vilka delar av en frakt eller försäkring.

Med incoterms är syftet att minimera risker och tvister som kan uppstå mellan en importör, exportör och kund vid internationell handel. Incoterms finns för att visa tydligt när en produkts ansvar flyttas från säljaren till köparen, detta för att visa vem av parterna vid den internationella handeln som är ansvarig att betala för frakt och försäkringar. Ansvaret för dessa kostnader bestäms med incoterms och varierar genom vilket sätt produkten levereras med. Vid import är det viktigt att man juridiskt sätt skriver kontrakt, det är viktigt att veta vem som betalar för frakt och försäkring av produkten och när ansvaret för produkterna övergår till inköparen.

Incoterms delas upp i fyra kategorier:

- E-gruppen: I denna grupp har köparen ansvaret, försäljaren säljer varorna vid sina egna lokaler i tillverkningslandet.
- F-gruppen: Säljaren skickar produkterna med t.ex. båt till en internationell hamn där varan lastas av båten och blir därefter på kundens ansvar. Köparen betalar för kostnaden av huvudtransporten.
- C-gruppen: Samma regler som i F, fast säljaren står för kostnaderna för huvudtransporten.

- D-gruppen: Säljaren står för alla kostnader och risker.

Till grupp E hör EXW (Ex Works) som hör till utleverans. Denna klausul minimerar skyldigheterna för säljaren, denna klausul gör så att säljaren bara behöver göra sina produkter tillgängliga på sin lastkaj.

Grupp F består av Free Carrier (FCA), Free Alongside Ship (FAS) och Free On Board (FOB), och alla dessa har huvudfrakten obetald. Med dessa klausuler skall godset överlämnas till köparens fraktförare t.ex. vid en hamn.

Grupp C består av Cost an Freight (CFR), Cost Insurance and Freight (CIF), Carriage Paid To (CPT) och Carriage and Insurance Paid To (CIP). Dessa används för att transportera godset till t.ex. en hamn där köparen senare tar hand om förtullningen och slutliga transporten själv.

Grupp D består av Delivered At Terminal (DAT), Delivered at Place (DAP) och Delivered Duty Paid (DDP). Alla dessa betyder att säljaren själv har arrangerat hela transporten fram till köparen. Dessa är kanske de bekvämaste för en inköpare men kan även vara de dyraste. (Holmvall & Åkesson 2004; Jimenez 2012; Rosell 2010)

| | | <div> <div>KOSTNADER</div> <div>RISKER</div> <div>FÖRSÄKRINGAR</div> <div>ALLA TYPER AV TRANSPORT</div> <div>SJÖTRANSPORT</div> </div> | | | | | | | | | |
|--|--------|--|--|--------|--|--|--|--|--|-------|-------|
| DESCRIPTION | | | | | | | | | | | |
| EXW Ex Works | SELLER | | | | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | | | | | | | BUYER | |
| FCA Free Carrier | SELLER | | | | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | | | | | | | BUYER | |
| CPT Carriage Paid to | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| CIP Carriage and Insurance Paid to | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| DAT Delivered at Terminal | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| DAP Delivered at Place | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| DDP Delivered Duty Paid | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | | BUYER |
| FAS Free Alongside Ship | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| FOB Free on Board | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| CFR Cost and Freight | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| CIF Cost, Insurance and Freight | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |
| | SELLER | | | SELLER | | | | | | BUYER | |

Bild 6. Incoterms

5 RISKER VID INTERNATIONELLA AFFÄRER

Inom den internationella handeln och importen förekommer det alltid risker, detta kan vara allt från politiska risker till risker med klimatet i exportlandet. Risker kan uppstå t.ex. vid kulturskillnader och det är därför viktigt för alla företag som är aktiva med handel att anpassa sig till de olika kulturerna. Inom handel med andra länder uppkommer det alltid risker på grund av transportsträckor, valutarisker och olika valutor, språk m.m. Det är viktigt att försöka förebygga dessa risker, att analysera riskerna ökar chansen att lyckas. (Holmvall & Åkesson 2004)

5.1 Politiska risker

Länder med problem inom regeringen och parlamentet är länder med politiska risker, för att dom inte får kontrollerat faktorer som är väsentliga vid handel med ett annat land. Politiska risker påverkas av om ett land är eller varit i krig den senaste tiden eller har en diktatur. I dessa länder är det svårt att få affärer gjorda och ibland är det även otänkbart att göra affärer. I länder med diktatur eller krig kan det vara svårt att få betala med annat än landets egna pengar, och i vissa fall är det helt förbjudet att importera eller exportera från länderna med politiska risker.

Ett sätt att försäkra sina affärer i dessa länder är att köpa försäkringar, men dom kan vara väldigt dyra på grund av den risken och situationen landet befinner sig i. (Holmvall & Åkesson 2004; Bergström 1996)

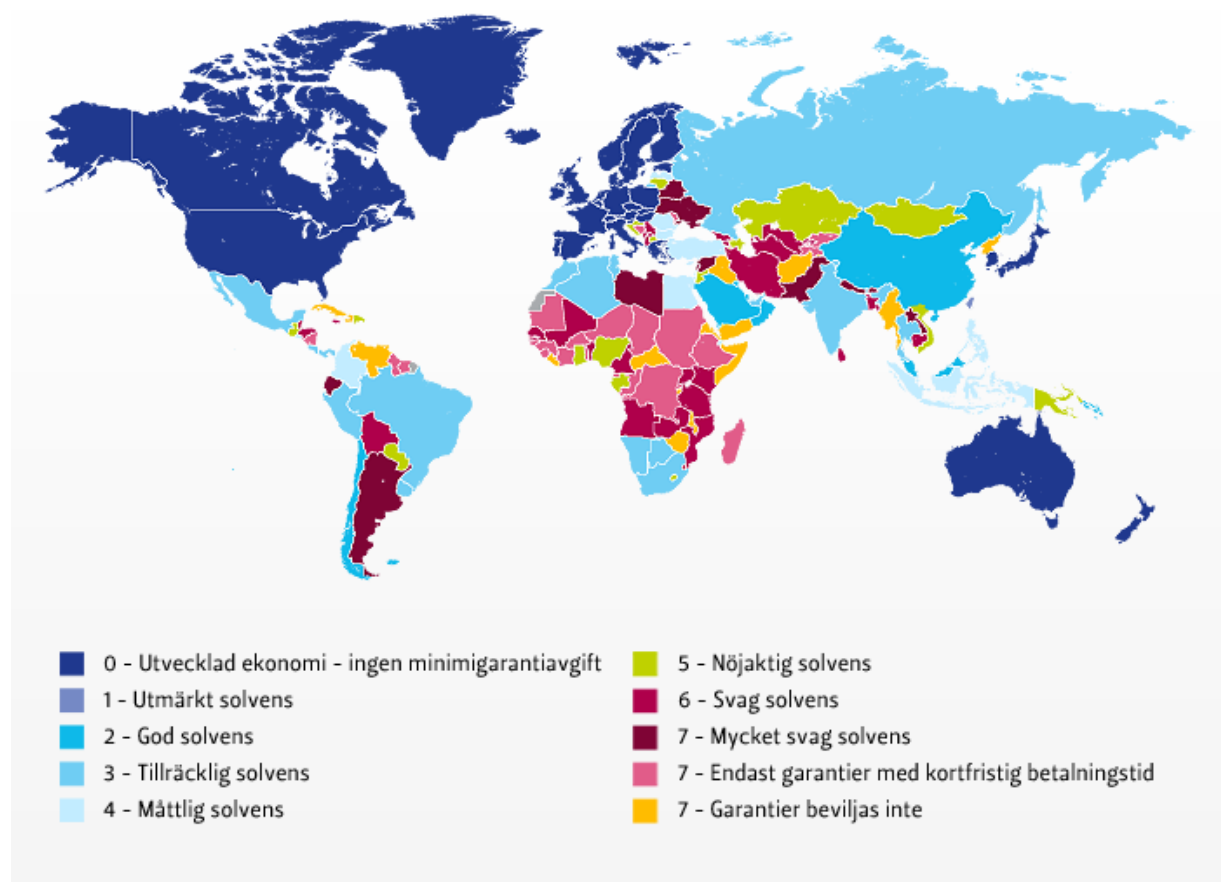


Bild 6. Finnveras landsklassificering (Finnvera.fi)

5.2 Valutarisker

Valutarisken är i vissa fall i samspel med den politiska risken, efter som landets valutakurser ändras om det är politiskt oroligt. Om landet anses stabilt har det inga valutarisker. Valutariskerna skapas när inte länderna man importerar från har samma valuta som inköparen. Om en importör köper en produkt från ett land med främmande valuta så är det lättare för importören att betala med sin egen valuta, för att senare lättare kunna räkna ut priset på produkterna lättare så att företaget går på vinst. Om inköparen får betala med sin egen valuta försvinner även valutarisken. Genom att få betala med egen valuta är det även lättare för importören att bedöma priset på produkterna.

Om säljaren får betalt i sin egen valuta är det lättare för säljaren, men då uppkommer risker för inköparen och det blir dyrare och svårare att hålla koll på valutakurser och liknande. Säljaren kunde i dessa fall ge ett lägre pris åt importören eller bättre betalningsvillkor för att importören måste ta risker.

Neutral valuta betyder att både importören och exportören använder sig av en valuta som inte är deras vardagliga valuta och man använder sig ofta av dom stora valutorna som t.ex. US-dollar, euro, brittiska pund eller japanska yen. Det är viktigt att använda sig av dessa när ett land inte har en stabil valuta. Neutral valuta används ofta vid handel av papper och metaller. Valutakurser kan ändras och skifta väldigt mycket på kort tid och det är därför viktigt att ha en neutral valuta som handelsvaluta om man importerar från länder vars ekonomi inte är den starkaste.

Valutaförändringar kan även vara en positiv sak, om kursen går ner i ett land så kan det vara gynnsamt för företag att importera för att priset blir lägre jämfört mot valutan man själva använder. För att ett företag kan sydda sig mot valutarisker kan företagen enkelt göra kalkyler om prisen och räkna med en viss procent till för att slippa valutaförändringar. (Holmvall& Åkesson 2004; FINTRA nr. 37)

5.3 Betalningsrisker och betalningsformer

Betalningsrisker finns vid nästan alla importaffärer med länder som inte har en stabil ekonomi, men det finns sätt att säkra att man får sina produkter och att betalningen fungerar utan att stöta på problem. De vanligaste formerna av betalning är internationell betalning, dokumentinkasso, remburs och garanti.

Internationell betalning är ett snabbt och enkelt sätt att betala sina varor, detta kan ske via internetbank var företaget kan skapa leverantörsregister. Genom detta system syns pengarna på banken omedelbart och importören och exportörens samarbete fortsätter snabbt, vilket gynnar båda parterna.

Dokumentinkasso eller importinkasso är väldigt enkel betalningsform, efter som betalningen sker mellan säljaren och köparens bank. Betalningen sker genom att säljarens bank skickar dokument som faktura eller tullpapper till banken som kunden har, när alla dokument kommit fram så skall kunden meddela åt banken att banken får betala fakturorna. Fördelar med detta betalningssätt är att dokumentinkasso styrs genom den Internationella Handelskammarens regler, är säkrare än att betala i förskott och att alla dokumenten går via en bank.

Remburs är av alla betalningsformer den säkraste. En importremburs garanterar banken betalning åt säljaren när alla dokument och villkor är uppfyllda. Den största fördelen med detta sätt är att produkterna behöver betalas först när dom är skickade och på väg till kunden som importerar varorna. Remburs är ett mycket bra sätt att handla på om man importerar varor från ett land man inte är bekant med eller som är känt för att vara ett land med ostabil ekonomi eller annars problem med handeln. Importremburs är en betalningsgaranti och den går till på så sätt att banken skickar rembursen till säljarens bank, och när säljaren har fått allt på papper och accepterar rembursen så går det inte att bryta kontraktet längre. Fördelar med en remburs är att det underlättar affärer med vissa länder och marknader, det ger möjligheter att styra leveranstider och sättet varorna transporteras på, remburs är säkrare än t.ex. förskottsbetalning och reglerna styrs av Internationella Handelskammaren.

Bankgarantier betyder att banken lovar betala skadestånd om inte den andra parten i kontraktet fullföljer sitt avtal. Bankgarantier används som säkerhet för bland annat betalning av tjänster och varor, ersättningar och för att få ett fullgörande av leverans. (Holmvall & Åkesson 2004; Bergström 1996; FINTRA nr. 37)

5.4 Tekniska risker

Tekniska risker är problem som kan orsakas vid tillverkning, t.ex. konstruktionsfel, produktionsstopp, störningar vid produktionen eller förseningar. När ett företag väljer att importera produkter så kan kvaliteten på produkterna vara sämre än förväntat om man importerar från ett främmande företag, det vill säga att inte producenten alltid håller vad den lovat. Genom att produktionen sker på annan ort är det svårt för företagen att kontrollera att kvaliteten hålls på en hög nivå vid tillverkningen. (Holmvall & Åkesson 2004)

6 HANDELSAVTAL

Vid handel med andra länder och företag är det viktigt att man skriver avtal för att säkerställa att företaget som importerar från ett land får sina produkter och inte stöter på problem med t.ex. kulturskillnader eller produktionshinder. Ett sådant avtal kan vara ett återförsäljaravtal som säkerställer att företaget får sina produkter de har beställt. Ett återförsäljaravtal är ofta bundet till en viss tid och kan naturligtvis förlängas.

EU har skapat ett frihandelsavtal för att öppna marknader mellan länder i tillväxtekonomier som Afrika och Västindien. Frihandelsavtalen omfattar t.ex. tullsänkningar på enskilda produkter. Frihandelsavtal som för nuvarande är i kraft är bland annat Mexiko, som sedan oktober 2000 har fördubblat sin handel på 21,7 miljarder euro till 45 miljarder euro. (Holmvall & Åkesson 2004; FINTRA nr. 37; Jimenez 2012; Rosell 2010)

6.1 Att skriva avtal

Att skriva ett avtal vid import och varuinköp är mycket viktigt för att slippa konflikter och tvister mellan köpare och säljare. Om det uppkommer tvister mellan parterna och inget avtal har skrivits är det köplagen som gäller. Köplagen bestämmer vem det är som är ansvarig för att betala, hur produkterna skall betalas och vad som händer om inte produkterna skickas, men problem kan uppstå mellan länder med olika köplagar och tvister om vems köplag som gäller kan uppstå. Om parterna skall lösa tvister juridiskt så finns det internationella konventioner att ta hjälp av, dessa heter Haagkonventionen, Romkonventionen och Wienkonventionen.

I ett avtal som gäller produkter som importeras är det lämpligt att man reglerar avtalet enligt produktansvarslagar som gäller inom den marknaden som produkterna säljs vid. Inom EU har dessa lagar och produktkrav skapats för att konsumenterna inom EU skall få köpa säkra varor på säkert sätt. Företag som importerar varor in till EU bär alltid importörsansvar. Inom EUs inre handel ställs det inget importörsansvar, men om företag importerar till EU krävs det alltid att hälso-, miljö- och säkerhetskraven är uppfyllda. Om en produkt är godkänd för alla kriterier så märks produkten med ett CE-märke. (Holmvall & Åkesson 2004; FINTRA nr. 37; Jimenez 2012; Rosell 2010; Europa.eu 2015)



Bild 8. CE-märke

6.2 Upphovsrätt

Enligt upphovsrättslagen har personen som skapat något verk rättigheterna och upphovsrätten till verket eller produkten i fråga. Vid internationell handel kan det ofta förekomma att företag härmar ett annat företags produkt för att ta en del av marknaden, detta är olagligt så länge den ursprungliga företaget har ett patent.

Ett företag som kopierar en annan produkt förlorar inte pengar som det ursprungliga företaget har gjort vid planering och ända fram till producering. Det är ett brott att bryta mot denna lag, och företag kan straffas hårt. För en privatperson är det även olagligt att t.ex. ladda ner en film olagligt via nätet. (Holmvall & Åkesson 2004; europa.eu 2015)

6.3 Patent och varumärkesskydd

För att få patent på sin produkt skall man ansöka om det och i Finland får man patent på en uppfinning som kan användas inom industrin. Om en produkt som fått patent inom Finland skall säljas vidare till ett annat land bör man även skaffa patent i landet i fråga. Det finns inget patent som skyddar över hela världen utan man måste söka om patent i alla länder var man gör affärer. Redan på 1600-talet började man använda sig av patent.

Varumärkesskydd finns till för att varumärket är en ytterst viktig del av ett företag, varumärket symboliserar företaget och det är viktigt att man får ensamrätt om sitt företagsmärke. Varumärkesskyddet ger en ensamrätt som ger rättigheter att använda märket eller symbolen på sina produkter och vid marknadsföring.

Vid varumärkesskydd används ofta symboler som TM och ®. TM Används ofta under den tid som företagen ansöker om att få varumärket skyddat och ® används när företaget har ett skyddat varumärke. Inom EU finns det ett gemensamt varumärkesskydd som kallas EG-varumärke. Detta skydd gäller i 10 år och kan förnyas igen efter dessa 10 år.

För att skydda företagets namn har många länder regler och lagar på att företag inte kan heta vad som helst, detta för att inte företagsnamn skall likna för mycket på

varandra och på så sätt blandas ihop. Företagsnamnen registreras och skyddas från att andra företag skall kunna använda samma namn.

Om företag registreras inom Finland är namnet inte alltid skyddat i andra länder utan om man vill skydda sitt namn internationellt bör man ansöka skilt om det. Om ett företag använder sig av ett annat företags namn som är registrerat kan det leda till att företaget blir stämt och måste betala höga böter. (Holmvall & Åkesson 2004 FINTRA nr. 37; Europa.eu 2015)



Bild 9 & 10. Varumärkesskydd

7 ELEKTRONISK HANDEL

Elektronisk handel eller e-handel har vuxit till en mycket stor och viktig del av ett företags framgång, för att ett företag som baserar sig på elektronisk handel är det viktigt att kunna branschen för att det är en mycket hård konkurrens. Elektronisk handel kan förklaras som en vardaglig och ett mycket vanligt sätt att handla på, väldigt stor del av människorna i Finland och Norden använder sig av den elektroniska handeln eftersom det är så enkelt att köpa varor på detta vis. Under tre månader i Norden handlade 12,4 miljoner människor via e-handel under 2014. (Internetstatistik.se 2014; Postnord.com 2015)

7.1 Vad är elektronisk handel

Elektronisk handel är ett sätt för företag att sälja sina varor via internet, eller ett sätt för kunden att köpa varor via internet. Genom e-handel sköts allt som har med ett varuinköp att göra, man kan t.ex. från ebay.com köpa en leksak från kina och det enda man själv behöver göra är att skicka över pengarna till exportörens konto. Internet är en ganska ny kanal att handla på, för den elektroniska handeln startade på 1990-talet. I början på 2000-talet blev nätbutikerna väldigt populära och varannan butik gick på vinst.

Den elektroniska handeln har blivit så populär för att det är så enkelt att handla via nätet, det är även tidsbesparande och bekvämt. Enligt en undersökning som gjorts i Sverige om Nordens e-handel kom det fram att Finländarna skiljer sig från Danmark, Sverige och Norge. I Finland är det priset och utbudet som är viktigt medan i dom resterande länderna är det enkelheten som är det viktigaste. Sammanlagt år 2014 hade de nordiska länderna köpt varor på nätet för ca 14,1 miljarder euro. Finlands andel var 2,2 miljarder, Sveriges 5,5 miljarder, Norges 3,5 miljarder och Danmarks andel var 2,9 miljarder.

Det populäraste att handla via elektronisk handel är kläder och skor, elektronik och litteratur, i alla de nordiska länderna är det kläder som är högst uppe på listan över vad som köps via nätet. Av de populäraste sakerna att köpa via nätet ligger CD-skivor sist. (Internetstatistik.se2014; Holmvall & Åkesson 2004; Postnord.com 2015)

>> Genomsnittligt antal konsumenter i Norden som e-handlade varor per kvartal (Q1-Q4)

Vilken vara/varor har du e-handlat de senaste månaderna

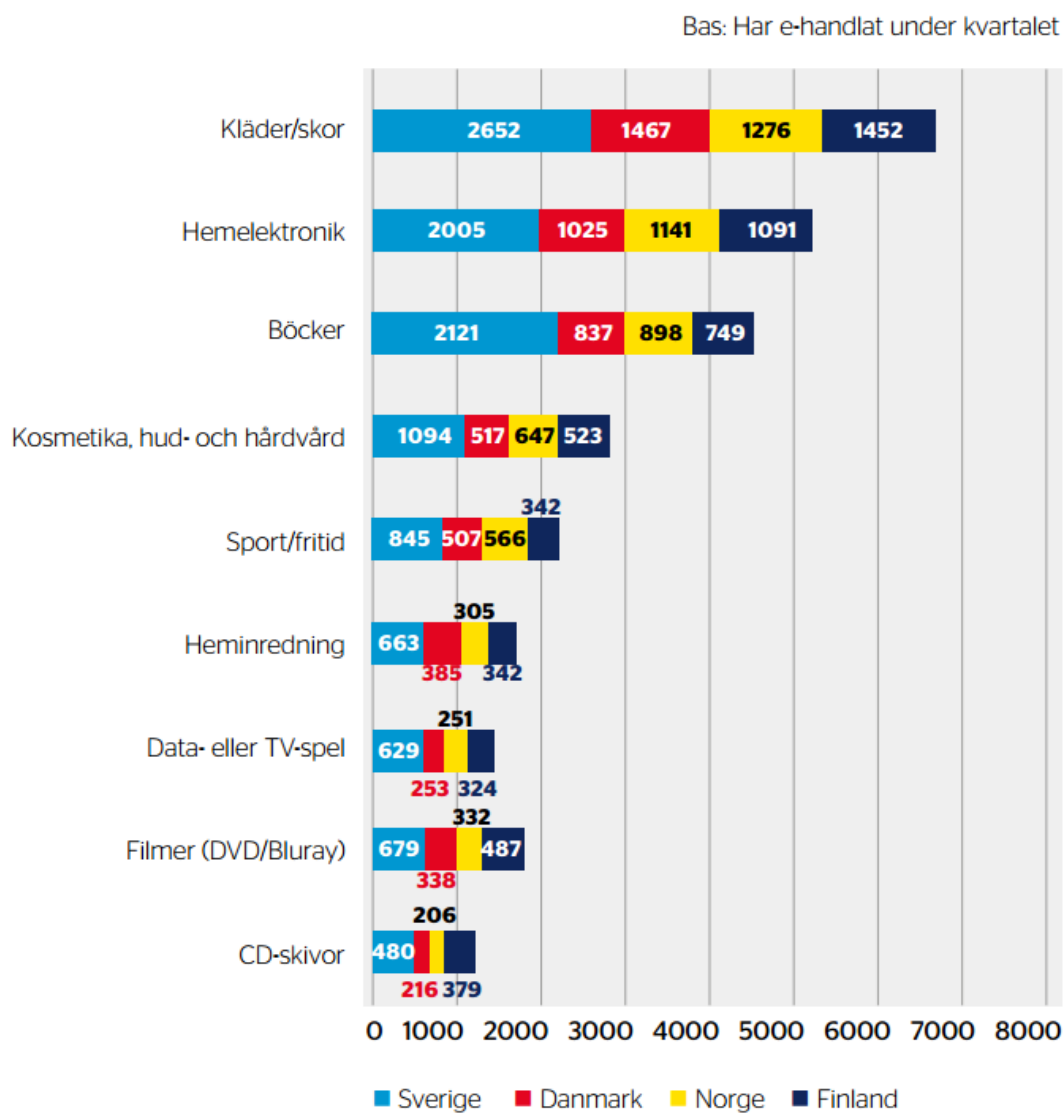


Bild 11. Konsumenter i Norden som e-handlar (Internetstatistik.se)

>> Andel som e-handlar varje månad (%)

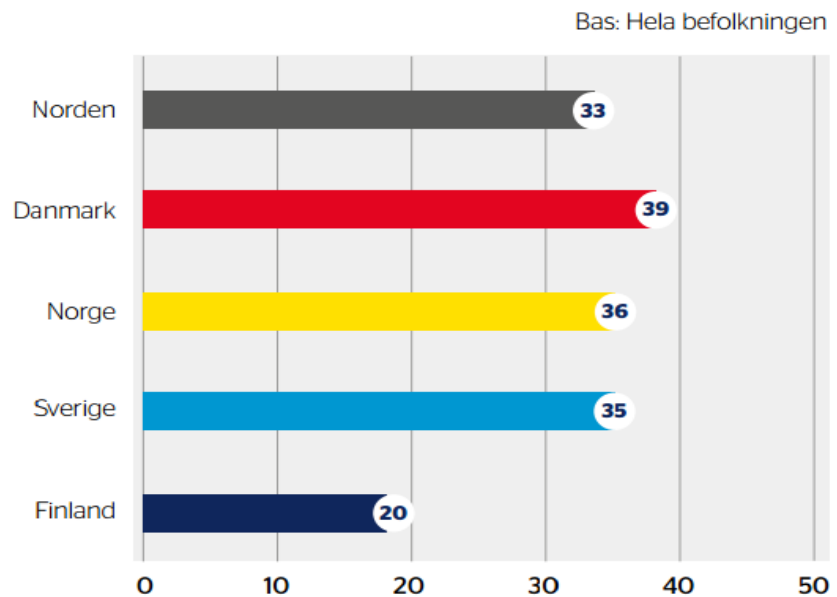


Bild 12. Andel som e-handlar varje månad (Internetstatistik.se)

>> Antal konsumenter i Norden som e-handlade i genomsnitt per kvartal under 2014 (Q1-Q4)

Har du handlat varor på internet de senaste tre månaderna?

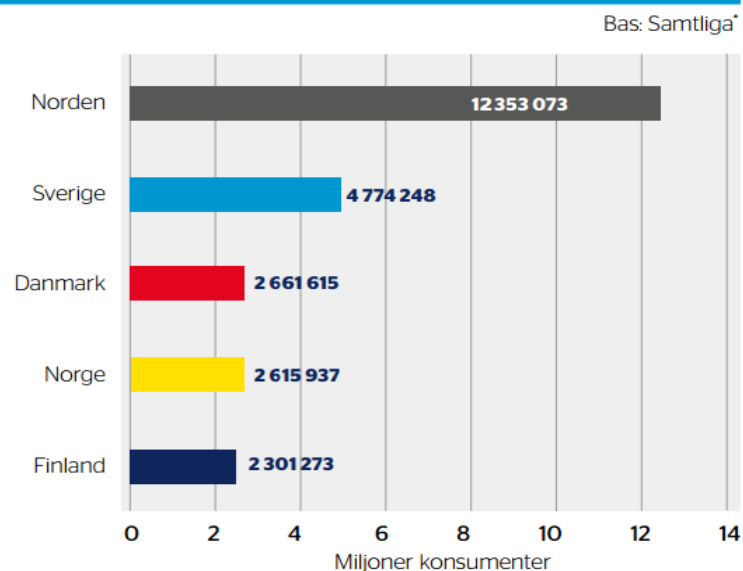


Bild 13. Antal konsumenter i Norden som e-handlade i genomsnitt (Internetstatistik.se)

7.2 Fördelar

Mindre företag som är verksamma på mindre områden har en stor fördel med elektronisk handel, de kan utvidga sin verksamhet lätt genom internet och kan genom detta förstärka sin vinst och sitt varumärke. För företag och privatpersoner som skall importera eller köpa in varor till Finland är det ofta ett billigare och lättare sätt att köpa varor från nätet än att försöka hitta exakt den produkten man vill ha eller behöver till t.ex. tillverkning av någon produkt. För ett företag är det billigt att komma igång med e-handel.

Att kommunicera vid en affär är även en fördel vid e-handel, man kan vid vilken tidpunkt som helst använda sig av en nätbutik, och ofta ser man även om företagen man köper produkter från har just den produkten konsumenten behöver i lager. De främsta fördelarna enligt alla länder i norden är att det är enklare än att köpa varor direkt från butiken. (Internetstatistik.se 2014; Postnord.com 2015)

>> Främsta fördelarna med att e-handla (Q4, %)

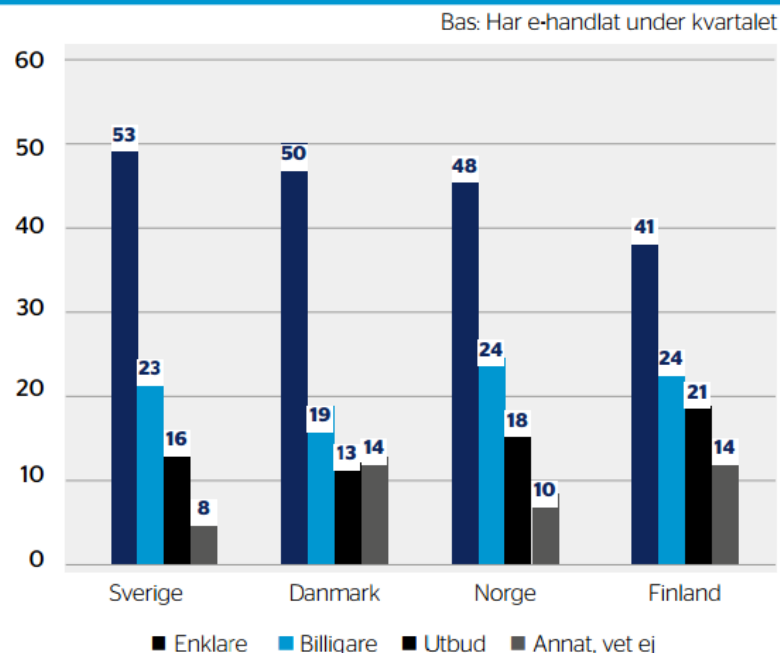


Bild 14. Främsta fördelarna med e-handel (Internetstatistik.se)

7.3 Finländare och elektronisk handel

Finländska befolkningen köper varor från nätet mer sällan än de nordiska grannarna, både totala summan av köpta varor och köpta varor per person. Av den finska befolkningen köper 20 % varor från nätet varje månad, medan Sveriges och Norges andel var 24 %. I Finland var det 9 % som aldrig använder sig av elektronisk handel. Även i Finland var det kläder och skor som är den största produkten att köpas.

Den finländska befolkningen använde 2014 ca 0,9 miljarder euro på att köpa varor från utlandet, detta stod för ca 40 % av Finlands totala e-handel. De populäraste länderna som finländarna köpte varor från var Storbritannien och Tyskland, sedan kommer Sverige, USA och Kina.

>> Så ofta e-handlar finländarna (%)

Hur ofta handlar du varor på internet?

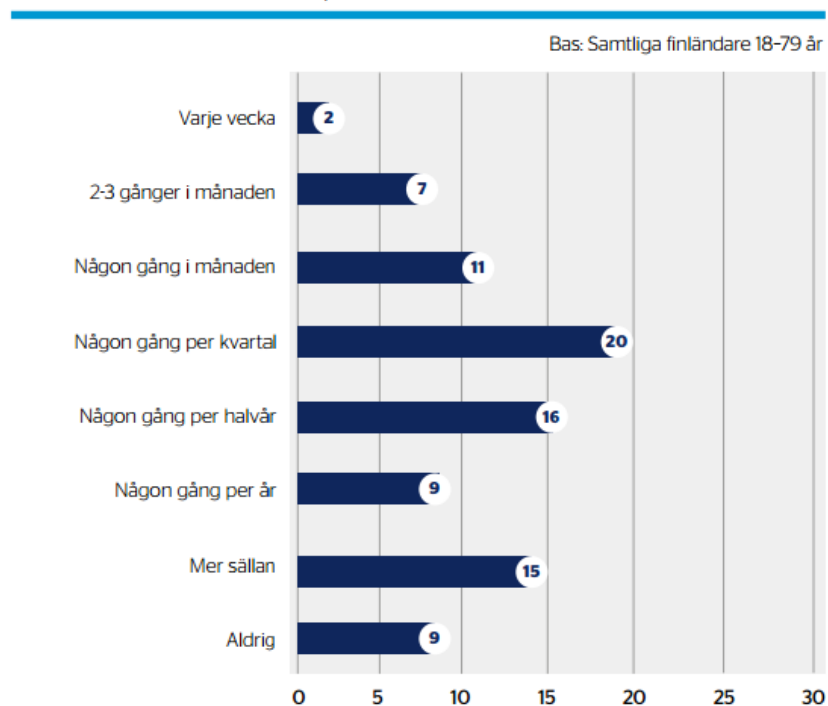


Bild 15. Så ofta e-handlar finländarna (Internetstatistik.se)

Det vanligaste betalningssätten för finländare är kreditkort, faktura och direktbetalning i bank. Finländarna är dom som har lägst krav på leveranstiden i hela Norden, hela 27 % kunde vänta upp till sex vardagar för att få sina produkter och finländarna var även flitigast på att kolla upp produkterna i en affär före dom köpte den från en nätbutik. (Internetstatistik.se 2014; Postnord.com 2015)

>> Topp 5: Länderna finländare helst e-handlar från (Q1-Q4, genomsnitt, %)

Från vilka länder har du handlat varor på internet från utlandet de senaste tre månaderna?

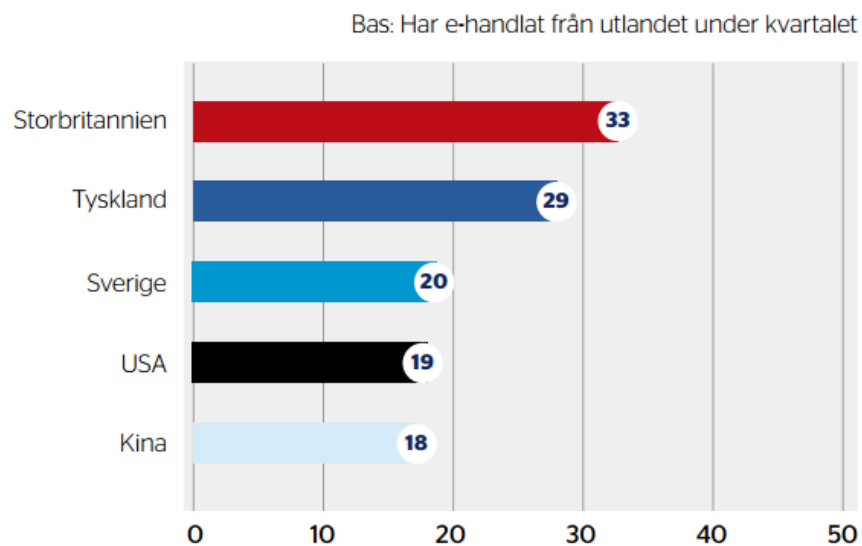


Bild 16. Länder finländare helst e-handlar från (Internetstatistik.se)

8 INTERVJU

Jag har valt att intervjua tre företag som jobbar inom försäljning, ett stort, ett mellanstort och ett litet företag, detta för att kunna åskådliggöra om företagen jobbar på olika sätt. Personerna jag har ställt frågorna till är alla mina bekanta. Intervjuerna har gjorts via e-post och telefon. Företag 1 ville vara anonym, företag 2 är Leech Eyewear Finland och det tredje företaget ville även det vara anonymt.

Leech Eyewear är ett svenskt företag som tillverkar och säljer polariserade solglasögon för t.ex. fiske. Deras produkter är utvecklade för att underlätta och förbättra en fiskares dag ute på havet. Deras passion för detta startade genom att företagets ägare ville förbättra på produkterna som redan fanns på marknaden för fiskeglasögon, i efterhand har företaget även riktat in sig på att solglasögonen även kan användas vid vardagliga sysslor, Extremsporter och vid golfbanan. Med Leech Eyewears produkter får en fiskare bättre syn under vattnet vid fisket och beroende på väder så finns det olika typer av polariserat glas. Företaget strävar efter att hålla en prisnivå som alla kan ha råd med.



Bild 17. Leech eyewear

8.1 Intervju av företag 1

För vilket företag jobbar du?

Anonymt

Vilken typ av produkter importerar/köper ni in till landet?

Reservdelar/tillbehör och personlig utrustning till motorcyklar, cross, mopeder, atv, snöskotrar och båtar. Längd och slalomskidor.

Från vilka länder köper ni varor, är länderna med i EU eller inte?

Vi köper sammanlagt från ca 14 länder. Fem av dem är: Italien, Tyskland, Schweiz, Usa, Sydkorea

Hur länge har ni jobbat med detta?

Företaget är grundat 1983, personen har jobbat med detta sedan 2012.

Vilka problem kan uppstå vid inköp?

Leveransproblem (leverantören har svårt att leverera, det kan fattas varor i leveransen). Vissa produkter kan lämna vid tullen pga. Inte korrekta tullpapper. Olyckor i samband med transporten. Det är oftast mera problem med leverantörer som kräver betalning före leverans.

Märker ni prisskillnad mellan EU och resten av världen?

Visst gör vi det, valutakurser inverkar ofta.

Hur väljer ni vem/vilket företag att importera/köpa in från?

Ifall leverantören är intressant tar vi kontakt med dem och försöker boka ett möte, därefter försöker vi komma fram till en lösning som gynnar båda parter. (Intressanta produkter som hör till vår genre till rätt pris.)

Har ni personlig kontakt med exportörerna?

Jo, via e-mail och telefon. Ordern skickas nästan alltid via e-mail.

Stöter ni på handelshinder vid import?

Tilläggstull kan tillkomma på vissa produkter.

Vilken typ av transportsätt använder ert företag sig av vid inköp?

Sjötransport (Containerfartyg), biltransporter (budbil, lastbil) och lufttransport (fraktflyg)

Har ni försäkring på varorna som levereras?

Ja, det har vi men kunden kan själv bestämma om de inte vill ha försäkring på leveranserna. Det är ytterst få som inte vill ha försäkring.

Har ni stött på kulturskillnader/valutarisker/politiska risker eller betalningsproblem vid internationella affärer?

Jo, det är nästan alltid en valutarisk med dollarn.

Gör ni upp handelsavtal?

Ja, med agenturer.

Använder ni er av elektronisk handel?

Nej inte så ofta, vissa leverantörer har en beställningsportal på nätet.

Har ni träffat företagen ni köper varor från personligen?

De flesta har vi nog träffat, vissa mindre leverantörer har vi inte träffat eftersom vi har så många.

8.2 Intervju av företag 2

För vilket företag jobbar du? (Får vara anonym)

Leech Eyewear Finland

Vilken typ av produkter importerar/köper ni in till landet?

Fiskeprodukter, solglasögon och klädsel.

Från vilka länder köper ni varor, är länderna med i EU eller inte?

Sverige, EU

Hur länge har ni jobbat med detta?

Samarbetet inleddes 2013 och importkontraktet skrevs i juli 2013.

Vilka problem kan uppstå vid inköp?

Främst leveransuppskjutningar och kvalitetsfrågor.

Märker ni prisskillnad mellan EU och resten av världen?

Vi handlar inte med resten av världen, så vi har inte prisuppgifter att jämföra.

Hur väljer ni vem/vilket företag att importera/köpa in från?

Enligt behov och förfrågan på branschen. Vi vill hitta produkter som är nya, innovativa och har en hög vinstmarginal. Våra kunder fungerar som vägledare och informerar oss jämt om produkter som behov finns på.

Har ni personlig kontakt med exportörerna?

Vi har personlig kontakt med moderföretaget. Vi reser några gånger i året på större möten och mässor tillsammans. En gång i året ordnar vi fiskeresa. Moderföretaget består av tre personer så det är lätt att hålla kontakt på personlig nivå.

Stöter ni på handelshinder vid import?

Inte från Sverige, men vid handel från t.ex. USA stöter vi på problem med tullavgifter och fraktmetoder och laglighetsaspekter. Vid kemikalieköp från Belgien kan vi stöta på problem med Tukes som vill autentifiera produkten, vilket leder till fördröjd leveranstid

Vilken typ av transportsätt använder ert företag sig av vid inköp?

Det mesta från Kina anländer till Sverige via Båtfrakt, vidare till oss via Flygfrakt.

Har ni försäkring på varorna som levereras?

Produkterna och hela sändningen är alltid försäkrade från sändarens sida. Det är försäljarens ansvar att produkten hittar fram och i bra skick. Det är även avsändarens ansvar att reklamera vid behov.

Har ni stött på kulturskillnader/valutarisker/politiska risker eller betalningsproblem vid internationella affärer?

Inga större kulturskillnader, men internationella handelskursen och amerikanska dollarns instabilitet har resulterat i höjda priser. Det påverkar handeln och butikernas riktpriiser även i Finland.

Gör ni upp handelsavtal?

Vi har inte gjort handelsavtal på dom små affärerna vi har gjort hittills. Vi har däremot kunskap att göra det enligt behov, om affärerna överskrider en viss risknivå ekonomiskt sett

Använder ni er av elektronisk handel?

Elektronisk handel använder vi oss av nästan dagligen från mindre företag som har särskild ”reseller-portal” på nätet

Har ni träffat företagen ni köper varor från personligen?

Vi har träffat personligen alla företag och deras representanter innan vi gjort beslut om importsamarbete.

8.3 Intervju av företag 3

För vilket företag jobbar du? (Får vara anonym)

Anonymt

Vilken typ av produkter importerar/köper ni in till landet?

Vi köper in värmepannor, CNC-maskiner, bioenergilösningar och maskiner

Från vilka länder köper ni varor, är länderna med i EU eller inte?

Slovakien, Danmark, Österrike, Tyskland, Italien och Taiwan

Hur länge har ni jobbat med detta?

Personen har jobbat med detta sedan 2001

Vilka problem kan uppstå vid inköp?

Leveranstiderna håller inte alltid, bekräftade leveranstider, CE-märkningarna ges inte i alla fall före hela maskinerna är installerade eller man måste köpa CE-märkningen själv.

Märker ni prisskillnad mellan EU och resten av världen?

Jo, stora skillnader, upp till 50 till 60%.

Hur väljer ni vem/vilket företag att importera/köpa in från?

Från utställningar söker vi fram de starkaste leverantörerna och samarbetspartner som gynnar företaget i Finland.

Har ni personlig kontakt med exportörerna?

Ja, vi är med på deras utbildningar och dom kommer till Finland och vi åker till deras länder samt på utställningar och mässor.

Stöter ni på handelshinder vid import?

Inga större hinder, endast att finländska handelsavtalet och betalningsvillkoren kan komplicera importen.

Vilken typ av transportsätt använder ert företag sig av vid inköp?

Lastbilsfrakt, containers, båtfrakt via ett logistikföretag.

Har ni försäkring på varorna som levereras?

Försäkring har vi på installationerna av maskinerna och transportförsäkring.

Har ni stött på kulturskillnader/valutarisker/politiska risker eller betalningsproblem vid internationella affärer?

Nej.

Gör ni upp handelsavtal?

Handelsavtal görs upp med de största leverantörerna.

Använder ni er av elektronisk handel?

Enbart reservdelar av en tillverkare.

Har ni träffat företagen ni köper varor från personligen?

Ja, vi har träffat alla och håller en god kontakt genom telefon eller videosamtal.

8.4 Sammanfattning av den empiriska delen

Vid intervjun med dessa tre företag märkte man att företagen stöter på samma problem vid import och inköp, även om alla hade helt olika slags produkter som importerades var svaren nästan identiska. Företag 1 importerade reservdelar, tillbehör och personlig utrustning till motorcykel, snöskoter, båt och slalombruk. Företag 2 importerar fiskeprodukter, solglasögon och klädsel och företag 3 importerar värme pannor, CNC-maskiner och bioenergilösningar.

Alla dessa företag importerar från flera olika länder både utanför och innanför EU. Alla företagen hade stött till problem med leveranstider under inköpen och ett av företagen hade haft problem med att få CE-märkning på produkterna. Företag 1 och 3 märkte stora skillnader på prisnivån mellan EU och icke EU-änder och valutakursen inverkade mycket på priset. Företag 3 märkte upp till 50 till 60% prisskillnad mellan ett EU och ett icke EU-land. Företag 2 köper in varor enbart från Sverige så de hade inte priser att jämföra med.

Företagen valde sina leverantörer enligt vad företagen ansåg skulle gynna båda parterna och använde sig av kunderna som vägledare över vad som skulle köpas in. Alla företag har regelbunden kontakt med personerna som varorna köps av, företagen hade personliga möten, skype samtal, telefon- och mejlkontakt med leverantörerna.

Handelshinder som företagen har stött på är tilläggstull, problem med tukes vid kemikalieinköp, laglighetsaspekter samt att det finländska handelsavtalet kan komplicera importen i vissa fall.

Vid transport av produkterna användes lastbilsfrakt, containers, båtfrakt, flygfrakt samt bilfrakt. Alla företag använde sig av försäkring på varorna som köps in. Företag 1 och 2 hade stött på valutarisker vid handel med amerikanska dollar. Företag 1 gör upp handelsavtal med agenturer, företag 2 gjorde inte upp handelsavtal om inte affärerna överskrider en viss risknivå ekonomiskt och företag 3 gör upp handelsavtal med de största leverantörerna. Alla företagen använde sig i viss mån av elektronisk handel.

9 SLUTORD

Efter att jag skrivit detta lärdomsprov kan jag konstatera att jag har lärt mig mycket om varuinköp och varuimport till Finland, och jag är säker på att detta kommer att gynna mig i framtiden. Arbetet har varit intressant att skriva för att jag själv vill veta mera om hur det är att importera till Finland. Att skriva lärdomsprovet har varit intressant fastän det inte alltid varit det lättaste.

KÄLLOR

Böcker

Rosell L, 2010. Inköpsteknik, praktisk handbok för effektivare inköp.

FINTRA, 2002. Tuontiopas.

Bergström L, 1996. Företagets utrikesaffärer export och import.

Holmvall L & Åkesson A, 2004. Export & Import –att göra internationella affärer.

Jimenez G, 2012. ICC Guide to Export/Import Global standards for International Trade.

Zodl J, 2002. Export Import Everything you and your company need to know to compete in world markets.

Weiss K, 2008. Building an Import Export business.

Nelson C, 2000. Import Export, how to get started in international trade.

Holmvall L, 2010. Inköpsteknik : praktisk handbook för effektivare inköp

Elektroniska publikationer

Postnord

<http://www.postnord.com/>

Vero

<http://www.vero.fi/>

Tullverket

<http://www.tullverket.se/>

Tulli

<http://www.tulli.fi/>

Europeiska kommissionen

<http://europa.eu/>

FINLEX

<https://www.finlex.fi>

Internetstatistik

<http://www.internetstatistik.se/>

FINNVERA

<http://www.finnvera.fi/>

Leech Eyewear

<http://www.leecheyewear.com/>

BILAGA 1. Intervjufrågor

1. För vilket företag jobbar du? (Får vara anonym)
2. Vilken typ av produkter importerar/köper ni in till landet?
3. Från vilka länder köper ni varor, är länderna med i EU eller inte?
4. Hur länge har ni jobbat med detta?
5. Vilka problem kan uppstå vid inköp?
6. Märker ni prisskillnad mellan EU och resten av världen?
7. Hur väljer ni vem/vilket företag att importera/köpa in från?
8. Har ni personlig kontakt med exportörerna?
9. Stöter ni på handelshinder vid import?
10. Vilken typ av transportsätt använder ert företag sig av vid inköp?
11. Har ni försäkring på varorna som levereras?
12. Har ni stött på kulturskillnader/valutarisker/politiska risker eller betalningsproblem vid internationella affärer?
13. Gör ni upp handelsavtal?
14. Använder ni er av elektronisk handel?
15. Har ni träffat företagen ni köper varor från personligen

